



INSTYTUT  
ROZWOJU I NAUKI  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

825 ocen

## Szkolenie: "Domykanie sprzedaży - nowa era skutecznych rozmów."

Numer usługi 2026/08/14/160205/3747082

- 📍 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 20:00 h
- 📅 19.10.2026 do 21.10.2026

4 500,00 PLN brutto  
4 500,00 PLN netto  
225,00 PLN brutto/h  
225,00 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Grupa docelowa usługi           | <p>Szkolenie skierowane jest do:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• handlowców, doradców klienta, sprzedawców,</li><li>• osób rozpoczynających pracę w sprzedaży,</li><li>• osób chcących zwiększyć skuteczność finalizacji transakcji,</li><li>• osób pracujących z klientem,</li><li>• przedsiębiorców prowadzących sprzedaż własnych usług lub produktów,</li></ul> <p>Szkolenie jest odpowiednie dla osób na poziomie podstawowym i średniozaawansowanym, bez wymagań technicznych.</p> |
| Minimalna liczba uczestników    | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Maksymalna liczba uczestników   | 30                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Data zakończenia rekrutacji     | 18-10-2026                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Forma prowadzenia usługi        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie kompetencji sprzedażowych uczestników w zakresie prowadzenia rozmów sprzedażowych, budowania wartości oferty, pracy z obiekcjami oraz skutecznego domykania sprzedaży. Uczestnicy nauczą się stosować techniki finalizacji transakcji, rozpoznawać sygnały zakupowe oraz prowadzić rozmowy sprzedażowe w sposób perswazyjny, etyczny i dopasowany do typu klienta.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Kryteria weryfikacji                                          | Metoda walidacji |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|------------------|
| <p><b>Wiedza - uczestnik:</b><br/>wyjaśnia kluczowe etapy procesu sprzedaży oraz ich znaczenie dla finalizacji.<br/>opisuje psychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych przez klientów.<br/>charakteryzuje metody diagnozy potrzeb klienta i ich wpływ na skuteczność finalizacji.<br/>rozróżnia techniki finalizacji sprzedaży oraz sytuacje, w których są najbardziej efektywne.<br/>omawia rodzaje obiekcji klienta oraz strategię ich neutralizowania.<br/>wyjaśnia sygnały zakupowe świadczące o gotowości klienta do podjęcia decyzji.</p> <p><b>Umiejętności - uczestnik potrafi:</b><br/>prowadzi rozmowę sprzedażową według struktury ukierunkowanej na finalizację.<br/>stosuje techniki domykania sprzedaży dopasowane do typu klienta.<br/>identyfikuje potrzeby klienta i dopasowuje argumentację sprzedażową.<br/>buduje wartość oferty poprzez prezentację korzyści i przewag.<br/>reaguje na obiekcje klienta, wykorzystując techniki ich neutralizacji.<br/>rozpoznaje sygnały zakupowe i inicjuje finalizację w odpowiednim momencie.<br/>prowadzi rozmowy sprzedażowe online w sposób profesjonalny i angażujący.</p> | test wiedzy oceniający zdobytą wiedzę                         | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | ocena umiejętności praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy | Wywiad swobodny  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | test wiedzy oceniający zdobytą wiedzę                         | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                               | Wywiad swobodny  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                               | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | ocena umiejętności praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy |                  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                               | Wywiad swobodny  |

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Kryteria weryfikacji                                             | Metoda walidacji |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|------------------|
| Kompetencje społeczne - uczestnik:<br>komunikuje się w sposób perswazyjny,<br>etyczny i dopasowany do klienta.<br>buduje relacje i zaufanie w procesie<br>sprzedaży.<br>dobiera techniki sprzedaży do typu<br>klienta i sytuacji.<br>ocenia własne działania sprzedażowe i<br>monitoruje postępy.<br>wykazuje profesjonalizm i<br>odpowiedzialność w kontakcie z<br>klientem. | test wiedzy oceniający zdobyta wiedzę                            | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | ocena umiejętności praktycznego<br>wykorzystania zdobytej wiedzy | Wywiad swobodny  |

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?**

TAK

**Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?**

TAK

**Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

TAK

# Program

### Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia szkolenia:

**20 godzin edukacyjnych odpowiada 20 godzinom zegarowym w czas szkolenia zostały wliczone przerwy.**

I dzień - 2 przerwy: 15 minut, 45 minut, co stanowi razem 60 minut

II dzień - 2 przerwy: 15 minut, 45 minut, co stanowi razem 60 minut

III dzień - 2 przerwy: 15 minut, 45 minut, co stanowi razem 60 minut

Warunkiem niezbędnym do osiągnięcia głównego celu jest udział kursanta w szkoleniu w pełnym wymiarze godzin.

Szkolenie kończy się testem teoretycznym i swobodnym wywiadem, który stanowi formę walidacji i pozwala na ocenę osiągnięcia zakładanych efektów edukacyjnych.

## **Harmonogram czasowy:**

DZIEŃ I - 09:00-15:00

### **Dzień 1 - Fundamenty skutecznej sprzedaży**

#### **1. Rola sprzedawcy i nowoczesny proces sprzedaży**

- • współczesne podejście do sprzedaży,
- rola sprzedawcy jako doradcy i partnera klienta,
- etapy procesu sprzedaży i ich znaczenie dla finalizacji.

#### **2. Psychologia decyzji zakupowych**

- • mechanizmy podejmowania decyzji,
- czynniki wpływające na wybory klientów,
- emocje w sprzedaży i ich wykorzystanie.

#### **3. Badanie potrzeb i diagnoza klienta**

- • techniki zadawania pytań,
- identyfikacja motywacji klienta,
- analiza potrzeb jawnych i ukrytych.

#### **4. Budowanie wartości oferty**

- • argumentacja korzyści,
- prezentacja oferty w sposób perswazyjny,
- dopasowanie komunikatu do typu klienta.

#### **5. Komunikacja perswazyjna**

- • język korzyści,
- techniki wpływu społecznego,
- komunikacja online – zasady skuteczności.

DZIEŃ II - 09:00-15:00

### **Dzień 2 - Techniki finalizacji sprzedaży**

#### **1. Typy klientów a sposób finalizacji**

- • analiza typów klientów,
- dobór technik finalizacji do stylu klienta.

#### **2. Techniki domykania sprzedaży**

- • finalizacja bez presji,
- finalizacja przez ograniczenie,
- finalizacja przez alternatywę,
- finalizacja przez wartość.

#### **3. Zaawansowane metody radzenia sobie z obiekcjami**

- • obiekcje pozorne i rzeczywiste,
- techniki neutralizacji obiekcji,
- praca z wątpliwościami klienta.

#### **4. Sygnały zakupowe i moment finalizacji**

- • rozpoznawanie sygnałów werbalnych i niewerbalnych,
- właściwy moment przejścia do finalizacji.

#### **5. Praca z klientem niezdecydowanym**

- • techniki aktywizacji klienta,
- strategie prowadzenia rozmowy do decyzji.

#### **6. Symulacje rozmów sprzedażowych**

- odgrywanie scenek,
- analiza i omówienie rozmów,
- praca w grupach online.

DZIEŃ III - 09:00-15:00

Dzień 3 - Praktyka, symulacje, dopięcie sprzedaży

1. Model rozmowy sprzedażowej

- struktura rozmowy,
- przejścia między etapami,
- przygotowanie do finalizacji.

2. Warsztaty z finalizacji sprzedaży

- ćwiczenia praktyczne,
- praca na realnych przykładach uczestników.

3. Analiza przypadków (case studies)

- przykłady skutecznych i nieskutecznych finalizacji,
- analiza błędów i dobrych praktyk.

4. Indywidualne scenariusze sprzedażowe

- tworzenie własnych scenariuszy,
- dopasowanie technik do branży uczestnika.

5. Plan wdrożenia technik po szkoleniu

- indywidualny plan działania,
- cele sprzedażowe,
- narzędzia monitorowania postępów.
- Walidacja

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

| Przedmiot / temat                                   | Typ aktywności | Prowadzący           | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------|----------------|----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 21</div> Wprowadzenie do procesu sprzedaży | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 19-10-2026            | 09:00               | 10:00               | 01:00         |
| <div>2 z 21</div> Psychologia decyzji zakupowych    | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 19-10-2026            | 10:00               | 11:00               | 01:00         |
| <div>3 z 21</div> Badane potrzeby klienta           | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 19-10-2026            | 11:00               | 12:00               | 01:00         |
| <div>4 z 21</div> -                                 | Przerwa        | -                    | 19-10-2026            | 12:00               | 12:45               | 00:45         |

| Przedmiot / temat                      | Typ aktywności | Prowadzący           | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------|----------------|----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 5 z 21<br>Budowanie wartości oferty    | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 19-10-2026            | 12:45               | 13:45               | 01:00         |
| 6 z 21 -                               | Przerwa        | -                    | 19-10-2026            | 13:45               | 14:00               | 00:15         |
| 7 z 21<br>Komunikacja perswazyjna      | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 19-10-2026            | 14:00               | 16:00               | 02:00         |
| 8 z 21 Typy klientów, a finalizacja    | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 20-10-2026            | 09:00               | 10:00               | 01:00         |
| 9 z 21<br>Technika domykania sprzedaży | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 20-10-2026            | 10:00               | 11:00               | 01:00         |
| 10 z 21<br>Zaawansowane obiekcje       | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 20-10-2026            | 11:00               | 12:00               | 01:00         |
| 11 z 21 -                              | Przerwa        | -                    | 20-10-2026            | 12:00               | 12:45               | 00:45         |
| 12 z 21<br>Sygnały zakupowe            | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 20-10-2026            | 12:45               | 13:45               | 01:00         |
| 13 z 21 -                              | Przerwa        | -                    | 20-10-2026            | 13:45               | 14:00               | 00:15         |
| 14 z 21 Klient niezdecydowany          | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 20-10-2026            | 14:00               | 16:00               | 02:00         |
| 15 z 21 Model rozmowy sprzedażowej     | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 21-10-2026            | 09:00               | 10:00               | 01:00         |
| 16 z 21<br>Warsztaty z finalizacji     | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 21-10-2026            | 10:00               | 11:00               | 01:00         |
| 17 z 21<br>Analiza przypadków          | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 21-10-2026            | 11:00               | 12:00               | 01:00         |
| 18 z 21 -                              | Przerwa        | -                    | 21-10-2026            | 12:00               | 12:45               | 00:45         |

| Przedmiot / temat                  | Typ aktywności | Prowadzący           | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------|----------------|----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 19 z 21<br>Scenariusze sprzedażowe | Zajęcia        | Marcin Wrzosekiewicz | 21-10-2026            | 12:45               | 14:30               | 01:45         |
| 20 z 21 -                          | Przerwa        | -                    | 21-10-2026            | 14:30               | 14:45               | 00:15         |
| 21 z 21 -                          | Walidacja      | -                    | 21-10-2026            | 14:45               | 15:00               | 00:15         |

### Podsumowanie

| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi        | 20:00         |
| w tym suma godzin zajęć              | 16:45         |
| w tym suma godzin walidacji          | 00:15         |
| w tym suma przerw                    | 03:00         |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 22:30         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                                                                     | Cena         |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto                                       | 4 500,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT |              |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto                                        | 4 500,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                                                       | 225,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                                                        | 225,00 PLN   |

### Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|---------------|---------------|
|---------------|---------------|

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Marcin Wrzosciewicz

Marcin Wrzosciewicz -sprzedaż, obsługa klienta, marketing, zarządzanie zasobami ludzkimi, umiejętności miękkie,

02.2020 - ALEF Centrum Nauki, Rozwoju i Doradztwa - trener, szkoleniowiec

2020 College Medyczny- trener, szkoleniowiec

2020 Konsorcjum Naukowo-Edukacyjne - wykładowca, trener

2018 Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi - wykładowca, trener

2014-2019 Specjalista ds. sprzedaży samochodów osobowych marki Mercedes-Benz "Rita Motors"

2013-2014 Specjalista ds. sprzedaży samochodów osobowych marki Hyundai- "Folwark samochodowy"

2012-2013 Specjalista ds. ubezpieczeń- PZU

1999-2012 Prowadzenie własnej firmy- Sprzedaż pamiątek regionalnych

1996-1997 Zamek w Chęcinach Obsługa Ruchu Turystycznego

1997-2002 Akademia Pedagogiczna im. Komisji Edukacji Narodowej, Kraków, Studia Magisterskie, Historia

2003-2004 Akademia Świętokrzyska, Kielce Studia Podyplomowe - Informatyka, Logopedia, Doradztwo zawodowe i coaching.

KURSY, SZKOLENIA, STUDIA PODYPLOMOWE

- Trener umiejętności społecznych
- AAC – Wspomagające i alternatywne metody komunikacji
- Szkolenie PECS- szybkie nauczania umiejętności porozumiewania się osoby, które nie posiadają funkcjonalnej mowy.
- Narzędzia komunikacji interpersonalnej w codziennej pracy nauczyciela
- Rozwijanie zdolności poznawczych uczniów i kreatywności
- Nie straszny lęk i stres. Jak pomóc dzieciom i młodzieży radzić sobie z emocjami, lękiem i stresem?

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie pdf

skrypt szkoleniowy - wersja elektroniczna na podany adres email

certyfikat ukończenia szkolenia

prezentacja PowerPoint na podany adres e-mail.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest **zarejestrowanie się w Bazie Usług Rozwojowych, założenie konta oraz zapisanie się na szkolenie poprzez BUR.**

**Ze względu na ograniczoną ilość miejsc, należy przed wyborem Kursu skontaktować się organizatorem w celu potwierdzenia dostępności miejsca.**

Instytut Rozwoju i Nauki Sp. z o.o.

Ul. Karola Olszewskiego 6, 25-663, Kielce

NIP: 9592061542

Tel: 453 049 912

Uczestnicy mają obowiązek uczestniczyć w minimum 80% zajęć, aby osiągnąć założone efekty uczenia się i podejść do walidacji.

Z przyczyn niezależnych od Wykonawcy (np. losowych, organizacyjnych) harmonogram szkolenia może ulec nieznacznej zmianie. Wszystkie zmiany będą przekazywane Operatorowi.

## Informacje dodatkowe

Zajęcia będą realizowane w oparciu o miarę godziny zegarowej wynoszącej 60 min. Szkolenie będzie realizowane w formie zdalnej w czasie rzeczywistym poprzez platformę Zoom. W zależności od czasu, potrzeb będą wykorzystywane różne elementy: ćwiczenia, testy, ankiety.

**Podstawa zwolnienia z VAT:** Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z późn. zm.).

## Warunki techniczne

Zajęcia odbywać będą się zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie Zoom.

Procesor jednordzeniowy 1 GB lub szybszy Pamięć RAM 1 GB lub większa: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach: - dla transmisji wideo w jakości HD 720p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 1.5Mbps/1.5Mbps (wysyłanie/odbieranie). - dla transmisji wideo w jakości FullHD 1080p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 3Mbps/3Mbps (wysyłanie/odbieranie). Oprogramowanie: Urządzenie może ale nie musi mieć zainstalowanej aplikacji Zoom. Może działać poprzez stronę internetową: <https://meet.jit.si/> System operacyjny: Urządzenie musi działać pod kontrolą jednego z systemów operacyjnych obsługiwany przez komunikator zoom: Android OS 4.0x lub nowszy macOS X 10.7 lub nowszy IOS 7.0 lub nowszy iPadOS 13 lub nowszy Windows 10 Home, Pro, lub Enterprise (Wersja "S" nie jest obsługiwana) Windows 8 or 8.1 Windows 7 Windows Vista with SP1 lub nowszy Windows XP with SP3 lub nowszy Ubuntu 12.04 lub nowszy Mint 17.1 lub nowszy Red Hat Enterprise Linux 6.4 lub nowszy Oracle Linux 6.4 lub nowszy CentOS 6.4 lub nowszy A Fedora 21 lub nowszy OpenSUSE 13.2 lub nowszy ArchLinux (tylko 64-bitowy)

## Kontakt



**SYLWIA SALWA**

**E-mail** sylwia.salwa@irin.pl

**Telefon** (+48) 453 040 012